Zulfadhli Ashari

KENALAN DIKIT AH ..

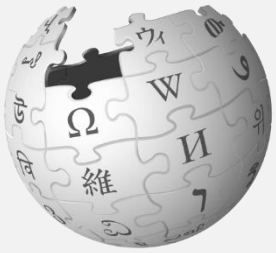
Saya Zulfadhli Ashari (fadhli) seorang Internet Marketers dan lumayan lama di dunia Instructional Design pernah bikin konten-konten elearning untuk Bank swasta maupun non swasta serta instansi pemerintahan. Dan suka riset & baca buku/ebook digital marketing. Bukan Mastah atau suhu, saya hanya newbie yg suka belajar + praktek+ berbagi.

Di dunia Instructional design & Internet Marketing, sangat kental sekali dengan copywriting, jadi saya ingin bagiin sedikit ilmu saya, mudah-mudahan bermanfaat buat Anda yg sedang membaca!

MENURUT WIKIPEDIA COPYWRITING ADALAH

- Copywriting is written content conveyed through online media and print materials. Copy is content primarily used for the purpose of advertising or marketing.

- This type of written material is often used to persuade a person or group as well as raise brand awareness.



WIKIPEDIA
The Free Encyclopedia

Ada, yg bingung karena bahasa inggris ?

Oke, Mari kita bikin simpel aja ya!

Ready to get started?

Let's take a peek behind the curtain, and discover the real "secrets" to improving your copywriting skills as a content marketer.

MENURUT SAYA COPYWRITING ADALAH :

Copywriting adalah seni dan ilmu menulis kata-kata yang digunakan khususnya pada halaman web, iklan, materi promosi, bbm broadcast, spanduk, banner, dll

Dan salah satu elemen paling penting di dunia Era digital dan Inbound marketing.

Didalamnya terdapat seni yang indah dalam menulis serta berbagai teknik untuk meyakinkan pembaca menjadi pelanggan.. That's why saya suka sekali dengan copywriting.

yang intinya Tulisan atau kalimat yang kita buat untuk mempromosikan produk atau jasa serta meyakinkan calon pelanggan untuk mengambil tindakan menjadi pelanggan yang loyal.

COPYWRITING DAPAT DIGUNAKAN UNTUK :

- Website
  - Headline
  - Konten/Blogpost
  - Landingpage/squeezepage/optin
  - Banner iklan
- Social Media
  - Status facebook
  - Iklan di social media, seperti iklan facebook, twitter, adwords dll
  - Gambar di Instagram, Pinterest dll
  - Seluruh media yg dapat ditulis di social media
- Broadcast Message
  - BBM
  - Line
  - Whatsapp
- Presentasi
- Marketplace
  - Tokopedia
  - OLX
  - Kaskus dll

SIMPELNYA BEGINI :

Copywriting adalah menulis kata-kata yang akan kita jelaskan ke target market kita..

Tulisan yang mudah dan di mengerti target market kita dan setelah pelanggan membaca lalu melakukan pembelian, berarti copywritingnya sukses.

Copywriting itu tekniknya dan copywriters itu adalah orang yang ahli copywriting.

Itu aja simple banget kan.. ?

SIMPELNYA :

Atau lebih jelas lagi yaitu Menyampaikan Informasi hingga dimengerti calon konsumen se jelas-jelasnya.

Mindset Copywriting

By : Zulfadhli ashari

SEBELUM MEMBUAT COPYWRITING BANGUNLAH MINDSET YANG TEPAT :

- Mindset 1 : Bangun relationship terlebih dahulu baru membuat penawaran dan copywriting yang tepat, tanpa relationship copywriting bisa gagal.

- Mindset 2 : Jelaskan apa yang ingin Anda jual kepada target market Anda, jelaskan sedetail-detailnya, Jika Anda membuat salesletter/ informasi produk, dan pembaca masih ada yang bertanya, berarti copywriting Anda belum lengkap.

- Minset 3 : Jangan pakai Bahasa yang aneh2 atau Bahasa daerah, pakailah Bahasa Indonesia yang benar tanpa memperdulikan EYD gak masalah

- **Mindset 4** : Bikin kata-kata yang mudah dan dapat dimengerti oleh target market, jangan buat kata/kalimat yang menyulitkan.

- **Mindset 5** : Jangan berbicara/membuat percakapan dengan banyak orang tapibBuatlah percakapan dengan 2 orang saja, antara Anda dan pembaca. Pakai kata "Anda" "Saya" atau bisa juga "Aku" "Kamu" ← lebih akrab.

- **Minset 6** : Tulis dengan Hati & Jujur. Dan Anggap dia sebagai teman, bukan calon pelanggan

- **Minset 7** : Gunakan Cerita/Story atau dapat juga menggunakan Data/statistik di awal untuk menjelaskan produk/jasa Anda

- **Mindset 8** : Jangan Gunakan Bahasa Negatif, pesimis dan sumpah dalam copywriting Anda

- **Mindset 9** : Gunakan 60% Emotional dan 40% Logic untuk meyakinkan calon pelanggan

- **Mindset 10** : Dan yang penting Anda dapat menjelaskan kepada Calon pelanggan Anda secara jelas tentang produk/jasa yang Anda tawarkan.

- **Mindset 11** : Berilah manfaat terlebih dahulu ke orang lain, misalkan : Berikan informasi gratis, produk gratis, dan pelayanan prima

- **Mindset 12** : Calon customer Anda tidak peduli tentang hebatnya produk Anda, yang mereka pedulikan adalah apa manfaatnya buat costumer Anda.

- **Mindset 13** : Berillah kejelasan tentang Manfaat produk/jasa Anda, dibandingkan fitur-fiturnya.

- **Mindset 14** : Faktanya, orang lebih tertarik membeli dengan teman yang dikenalnya apalagi keluarganya.. Maka dari itu jadikan mereka teman bahkan keluarga, barulah jualan.

- **Mindset 15** : Ketika berjualan pun, tidak serta merta hanya mengambil untung lalu pergi, tapi seharusnya memberikan manfaat dan servis lebih untuk nama baik Anda

8 EFFECTIVE SOCIAL PROOF STRATEGIES

1. Testimonials
2. Rating & reviews
3. Influencer Endorsements
4. Badges atau certification
5. Media logos (media yg pernah meliput anda)
6. Jumlah subscribe
7. Social connection (Seperti facebook, twitter, g+)
8. Clients (logo client yg pernah membeli/menyewa jasa anda)

(Pembahasan lebih lengkap tentang Social Proof Ada di ebook Copywriting Revolution)

5 PERTANYAAN PENTING YANG DIPIKIRKAN PROSPEK, KETIKA MELIHAT PRODUK ATAU JASA YAITU :

1. Apa yang Anda jual? Seperti yang sudah dijelaskan di atas, Anda harus mengerti secara keseluruhan tentang produk yang Anda sedang jual/ tawarkan kepada orang. Jangan hanya berpikiran yang penting Anda berjualan atau hanya mengandalkan Brand.
2. Harganya Berapa?
3. Apa keuntungannya yang produk atau jasa yang Anda jual untuk saya?
4. Kenapa Saya Sebagai Pembeli harus percaya kepada Anda
5. Kenapa Orang harus membeli produknya dari Anda sekarang juga?

Setelah Anda dapat
menjawab pertanyaan diatas,
baru dapat Anda buat
copywriting yang ideal.

Case
study

CASE STUDY & CLEAR GOALS :

Mari kita buat Case study & Clear goal untuk mencoba membuat copywriting yang tepat, jadi ceritanya saya punya fanpage tentang kecantikan dan memiliki 210ribu like.. Dan siap dipromosikan, lalu kita buatkan copywritingnya untuk di posting ke fanpages facebook :

- **Fanpage** : Tentang kesehatan dan kecantikan wanita
- **Target Market** : Wanita usia 23 – 35 mamah muda :p 2 – 5 juta perbulan (kelas menengah)
- **Target produk** : Produk kecantikan "Cream pemutih wajah"
- **Tujuan** : Memberikan Manfaat kepada Produk yg kita jual

AIDA

Case study ini menggunakan teknik AIDA :

A = Attention (Perhatian)

I = Interest (Ketertarikan)

D = Desire (Kebutuhan)

A = Action (Tindakan)

*Penjelasan lengkap ada di Ebook Copywriting Revolution

AIDA TEKNIK

CASE STUDY

Attention

"Tahukan Anda bahwa lebih ribuan orang memakai Cream wajah xxx, karena dengan cepat menghilangkan noda dan mengencangkan wajah, Apakah kamu sudah coba ?"

Interest + Benefit

Cream wajah xxx, menggunakan teknologi xxx yaitu teknologi paling canggih serta sudah mendapatkan sertifkasi internasional serta terdaftar di bidang kesehatan Bpom, dan sudah membantu ribuan wanita mengatasi masalah pada wajahnya.

Apa saja manfaat dari Cream wajah xxx :

- Cream wajah xxx mampu melembabkan, memutihkan dan mencerahkan kulit
- Membantu menyamarkan noda hitam, flek dan bekas jerawat
- Mencegah timbulnya jerawat
- Menyamarkan garis halus dan memperlambat tanda-tanda penuaan dini.
- Mengecilkan pori-pori.

AIDA TEKNIK

CASE STUDY

"kami dapat membantu anda untuk mengatasi masalah Anda yang sangat menggangu wajah Anda, dengan investasi sekali Anda mendapatkan manfaat yang sangat luar biasa.

Desire

Kami mempunyai tim yang profesional untuk membantu permasalahan Anda. Dan kami sudah dipercaya oleh ribuan orang seperti bla bla bla...

Sudah Ribuan Paket Cream Wajah xxx, tiap hari dikirim ke seluruh Indonesia. Kami bisa mengirimkan cream wajah xxx ke anda dimanapun Anda berada menggunakan JNE, Tiki, atau POS atau Post International DHL untuk luar negeri.

Action

Untuk memesan Cream Wajah xxx sangatlah mudah dan cepat, ada dua pilihan cara pemesanan, silahkan Anda mau memesan Cream wajah xxx lewat SMS, BBM, atau telepon,

Invite Pin bb : 5123123

SMS/telepon ke : 08561231231

P.S : Pesan sekarang juga, karena produk terbatas, Gratis konsultasi selama memakai produk cream wajah xxx.

IMAGE

CASE STUDY

Gunakan Image yang menarik, dan memang sangat pas untuk produk yang ingin kita promosikan, untuk produk kecantikan sangat cocok memakai gambar After Before :

Ad image

PENGUMUMAN

Teknik Copywriting yg lebih lengkap, ada di **Buku Easy Copywriting** & **Ebook Copywriting Revolution**.

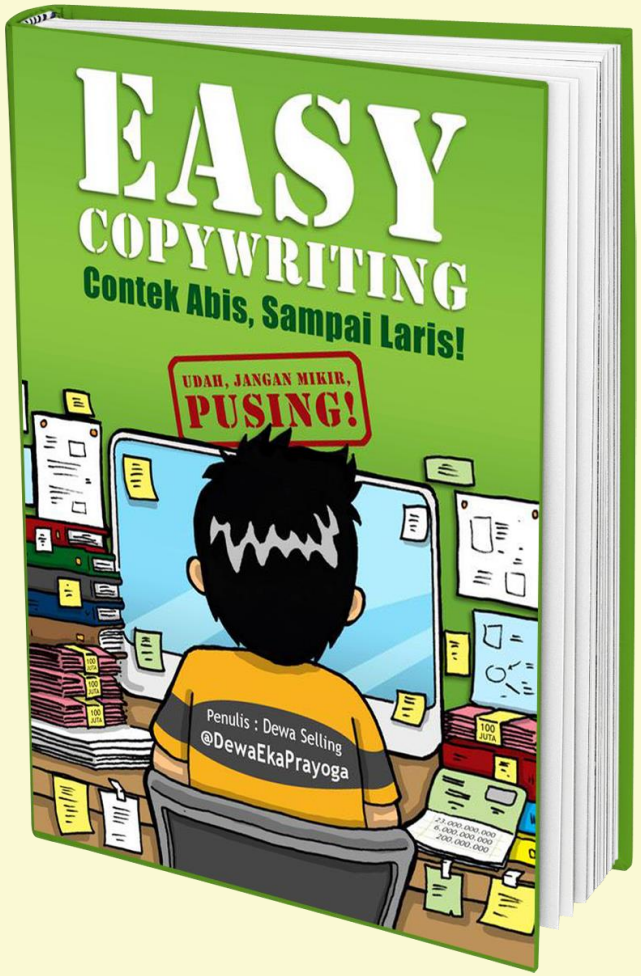
Dapatkan Segera ...

SELESAI WAKTUNYA PRAKTEK

LET'S DISCUSS :

Silakan di diskusikan di group
Facebook khusus, yaitu group jago jualan :
Klik disini untuk Gabung : http://goo.gl/2x3MV4

Buku Easy Copywriting



Investasi – **Rp. 79.000**
Bln Juni naik jadi Rp. 158.000
(Belum termasuk ongkir)

Anda mungkin penasaran, apa yang sebenarnya Saya bahas dalam buku ini sehingga respon dari pembaca sungguh Luar Biasa!
Selama berjam-jam, Anda akan belajar banyak tentang:

1. Bagaimana Mempebesar Konversi Penjualanhingga 300%?
2. Bagaimana Menulis Penawaran yang SULIT DITOLAKCalon Pembeli?
3. 13 Jenis Headline yang Mematikan
4. 10 Teknik Menulis Copywriting yang Dapat Membius Mata Pelanggan
5. 17 Taktik Promosi yang Terbukti Menghasilkan
6. Cara Membuat Pembaca Iklan Anda betah berlama-lama dan Membeli produk Anda
7. Rahasia Menjual Produk Laku Keras Nggak Karuan!

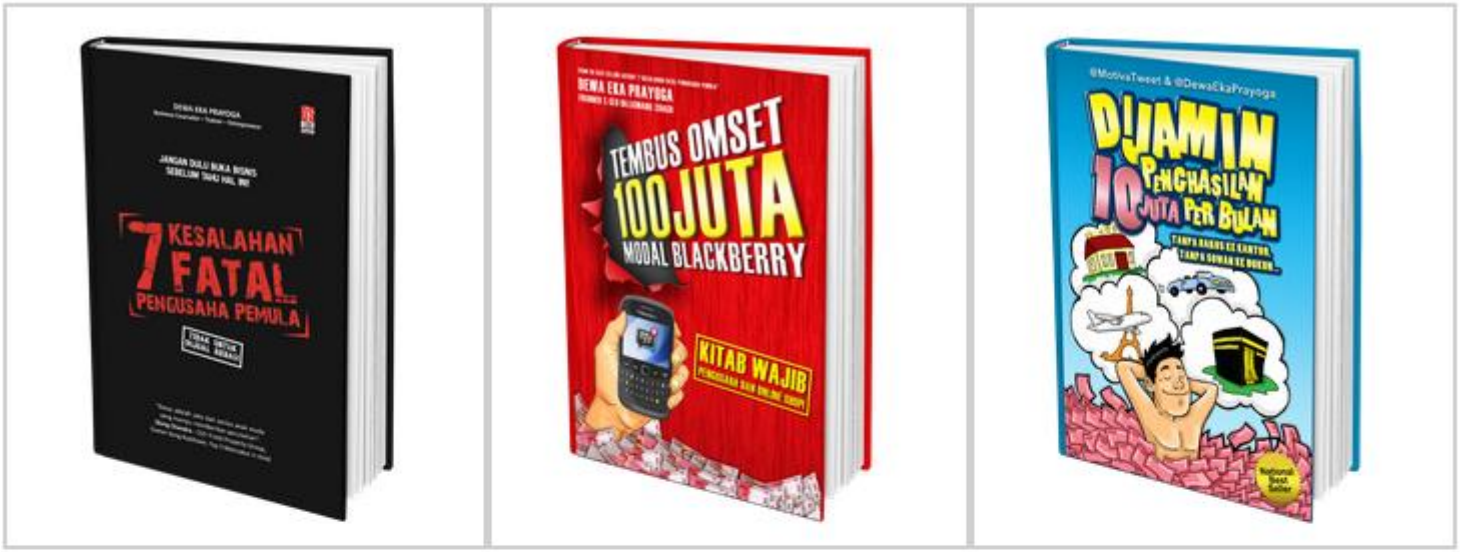
Format Pemesanan :
PO EC - Nama lengkap - Alamat lengkap - No hp

Lalu kirim SMS ke : **0857 - 1614 - 1527**

PESAN SEKARANG JIKA TIDAK BULAN JUNI AKAN NAIK HARGANYA 2X LIPAT…

Atau Jika Anda ingin berinvestasi Ilmu dengan buku-buku Dewa Eka Prayoga yang terbukti menaikan omzet penjualan, silakan pesan di www.billionaire-store.com

SMS : 085719554924
Pin bb : 549AF398



“Jangan terlalu muluk untuk melakukan perubahan besar-besaran dalam sehari. Cukup lakukan perubahan kecil dan lakukan itu setiap hari.”

TERIMA KASIH

HappyConnecting,
Zulfadhli ashari

Billionaire -store.com